

第3学年1組 社会科授業案

日時 10月21日(火) 第5時限

場所 3年1組教室 授業者 山田 篤志

1 単 元 安売りのひみつをさがれ—スーパーマーケットではたらく人びとのしごと—

2 単元目標

- (1)校区にあるスーパーマーケットに関心をもち、意欲的に調べるとともにそのような仕事の大切さに気づく。(関心・意欲・態度)
- (2)校区にあるスーパーマーケットで働く人々の様子を見学し、調査したことをわかりやすくまとめる。(観察・資料活用の技能・表現)
- (3)スーパーマーケットの仕事に携わっている人々の工夫を具体的に考える。(社会的な思考・判断)
- (4)スーパーマーケットの仕事の特色や他地域との関わりについて知り、スーパーマーケットの仕事は自分たちの生活を支えていることが分かる。(知識・理解)

3 授業にあたって

本学級の子どもたちは、5月単元「わたしたちのまち みんなのまち」で校区探検を行った。校区を方面別に歩いて回り、見つけたことや気づいたことをどの子ども熱心に探検カードに書いていた。そして、探検後に行った発表会では、店、公園、教会、鎌倉街道、朝倉川など探検で見つけたものを多くの子が発表し、校区には商店や住宅が多い地域と自然や公園が多い地域があることに気づいた。子どもたちの中には、校区の特色を理解するだけでなく、店が大きな道沿いに多くある理由や、公園がいろいろな場所にある理由を考える子もいた。このように、子どもたちの中にはいろいろな視点で物事をとらえようとする子があり、そのような姿勢をクラス全体で共有したいと考え本単元を設定した。

鷹丘校区には、タスコやニューライフフジなどのスーパーマーケットがいくつかある。その中でも、ニューライフフジへ家族と買い物に行く子が多く、ほとんどの子どもたちが日常的に店の様子を目にしている。また、ニューライフフジでは、毎週水曜日に卵の安売りをしており、その時は店の外に行列ができるほど混雑する。その光景を見ている子どもたちは、「フジにはたくさんのお客さんが集まっている。」「フジは卵が安い。」ということを知っている。ニューライフフジは子どもたちにとってとても身近な店であり、「どうしてフジにはたくさんのお客さんが集まるのかな。」「どうしてフジの卵は安いのかな。」という疑問をもちやすい。ニューライフフジを教材として取り上げることで、店が客を集めるためにどのような工夫をしているのかという課題を追究しやすいと考えた。

単元の導入で、食料品をよく買う店を調べるマイショップ調べを行うことで、クラスの多くの家庭がニューライフフジを利用していることに気づくだろう。そして家族がニューライフフジへ買い物に行くときについて行ったりフジの広告を調べたりすることで、ニューライフフジの良さを探させる。これらの活動を取り入れ、単元の前半では、客である自分たち家族が店に対してどのようなことを望んでいるのか気づかせたい。一方で店側の立場を考えさせるために、「お店屋さんごっこ」やニューライフフジの見学などを取り入れる。「お店屋さんごっこ」では、班ごとでスーパーを作り、模擬食材の仕入れと販売を行う。売り上げから仕入れ値を引かせることで、店は安く売だけではなく、もうけを出さなければいけないことに気づかせたい。ニューライフフジの見学では、そこで働く人たちの姿を見せ、客を集めるための工夫や努力に気づかせたい。しかし、店側の視点を知ったうえでも「ニューライフフジが客をさらに集めるためにはどうしたらよいか」という課題に対して「もっと安く売ればよい」という客の視点だけで考える子が多いと予想される。そこで、客を集めるために工夫と努力をしている店側の視点をもって考えられるように話し合い活動を取り入れたい。

4 単元構想（20時間完了 本時17／20）

※支援、◎評価

※家の人がどこでよく買い物をしているのかを探るために、1週間のマイショッピング調べを行う。

※家の人がニューライフフジへ買い物に行く理由を自分の目で探るために、買い物についていくように呼びかける。

◎ニューライフフジに関心を持ち、意欲的に調べたか。

◎ニューライフフジで働く人々の仕事は、自分たちの生活を支えていることに気づいたか。

※店が安く売るだけではなく、もうけを出さなくてはいけないことを知るために、お店屋さんごっこを行う。

※客を集めるために店の人がどんな工夫をしているのかを探るために全員で見学に行く。

※ニューライフフジのライバル店であるタスコの良いところを探すことで、フジがさらに客を集めるための工夫を考えさせる。

◎ニューライフフジで働く人々の工夫や努力について考えたか。

◎単元を通して調べたことや分かったことを新聞にまとめたか。

鷹丘には店がたくさんあるよ

3-1の子はどの店によく行くのかな（意見交流①，発表①）

- ・お母さんは野菜や肉をタスコやニューライフフジで買うよ。
- ・ニューライフフジは、水曜日に卵の特売をやるからお母さんがよく行くよ。
- ・コンビニには、カードやおかしを買いに行くよ。

ニューライフフジによく行くよ

店は他にもあるのに、どうしてニューライフフジに行くのかな（意見交流①）

- ・家から近いからニューライフフジによく行ってお母さんが言っていたよ。
- ・ニューライフフジは、卵が安いよ。どうして他の店よりも安く売ることができるのかな。
- ・駐車場が広くてたくさん車がとめれるよ。
- ・野菜や魚は切って売ってるものもあって便利だよ。
- ・フジの広告はカラフルで目立つね。値段も安くて大きな文字で書かれているよ。

ニューライフフジには、他の店にはない良さがあるんだね
ニューライフフジの仕事について知らないことがたくさんあるよ

ニューライフフジの仕事について知りたいな（一人調べ②，発表①）

- ・商品はいろいろなところから仕入れて売っているみたいだよ。
- ・店には、野菜を運ぶ人や魚を切る人、レジをうつ人などいろいろな仕事をする人がいるよ。
- ・店は開店する前から商品を仕入れたり並べたりして準備をしているんだね。
- ・調理場ではたらく人たちは、エプロンやマスクをして清潔にしているよ。

ニューライフフジにはいろんな仕事があるんだね
自分たちでやってみたらもっとよく分かるかな

こんな店だったら、きっと客がたくさん来るんじゃないかな（お店屋さんごっこ②）

- ・他の店よりも安く売った方が客がたくさん集まるよ。
- ・安く売すぎて、赤字になっちゃったよ。
- ・もうけを出そうと値段を高くすると、客が全然集まらないよ。

客を集めてもうけを出すってすごく難しいね

ニューライフフジは客を集めるためにどんな工夫をしているのかな（見学②，発表②）

- ・野菜、魚、肉は市場から新鮮なものが届くよ。
- ・お客さんに喜んでもらうために、できるだけ安く商品売るようにがんばっているよ。
- ・安く売るだけでなく、安全なものを売るように気をつけているんだって。

ニューライフフジは客を集めるためにいろいろな工夫をしているんだね
他のスーパーマーケットは、客を集めるためにどんな工夫をしているのかな

タスコは客を集めるためにどんな工夫をしているのかな（見学②，発表②）

- ・魚の説明をした張り紙がしてあって、わかりやすいよ。
- ・タスコにも安くて良い商品がたくさんあるよ。

タスコにも客を集める工夫がたくさんあるね
ニューライフフジがもっと客を集めるためには、どうすればいいのかな

毎日卵の特売をすれば客がたくさん集まるんじゃないかな（話し合い①本時）

- ・毎日特売をしたら、店のもうけがなくなってつぶれてしまうよ。
- ・卵だけでなく野菜や肉も特売にすれば、客がもっと増えるよ。

ニューライフフジは客をたくさん集めてもうけを出すために、商品を安く売る工夫と努力をしているんだね

調べたことや分かったことをみんなに伝えたいな（新聞作り②，発表①）

- ・客はできるだけ安く買いたいけど、店はもうけを出したいからあまり安くは売れないことがわかったよ。
- ・スーパーマーケットではたらく人があるから僕たちが安心して買い物ができるんだと思ったよ。

店は客の願いをかなえる工夫と努力をすることで客を集め、もうけを出しているんだね
他の仕事についてもいろいろ知りたいな

5 本時の学習

(1)目 標

- ・ニューライフフジが客をさらに集めるためにはどうしたらいいのかを考えることで、客の立場だけではなく店の立場を理解し、そこで働く人々の工夫や努力について考えることができる、

(2)準 備

<子ども>ノート

<教 師>座席表

(3)展 開

時間 (分)	学 習 活 動	※支援・手だて	◎評価（方法）
	たまごの安売りの日をふやせばフジにもっと客が集まるかな ※安売りばかりを主張する子に対しては、お店屋さんごっこで赤字になったグループの意見を聞かせ、店はもうけを出さないとつぶれてしまうことに気づかせる。 集まる 集まらない ・卵が安いと客が喜ぶよ。 ・安売りの日がふえれば平日に行けない人も行けるよ。 ・卵と一緒にほかの商品も買ってくれるかもしれないよ。 もうかる ・もうからない ・卵だけでなく他のものも安くした方がいいよ。 ・肉・野菜・魚・バター ・中トロなどの高級品を少し安く売る。 つぶれる 客は安い商品を買いたいけど、店はもうけを出さないとつぶれてしまうから安くするのにも限りがあるよ		
2 5	安売りにも限りがあるなら、ニューライフフジがもっと客を集めるためにはどうすればいいかな ・店で流す音楽をタスコみたいにヒット曲にすれば、楽しみながら買いたい物ができて客が増えるよ。 ・タスコみたいに安い商品を店の外にならべれば、客がたくさん来ると思うよ。 ・フジの床やかべをもっときれいにすれば、客も店員も気持ちがいいよ。 ※客を集める工夫は特売だけではないことをおさえるために、特売に反対の子に、他にはどんな方法があるのかを聞く。 客を集めるための工夫はいっぱいあるね		
3 5	話し合いをしてわかったことや思ったことをまとめよう		
4 5	◎話し合いを通して、商品を安く買いたいという客の願いだけでなく、もうけを出しながら客の願いをかなえるために行っている店の工夫や努力を考えることができたか。（ファイル、発言） （B）とにかく安売りをすればいいという客側の視点でしか考えられないA男には、お店屋さんごっこで店がつぶれてしまったB子たちの意見を聞かせ、店の立場も考えさせる。（A）商品を安く売ることがとても大変なことだと実感しているB子には、商品が安いということが客を集めるためには重要であるというA男の意見を聞かせることで、店が工夫と努力をして安売りをしていることに気づかせる。		